

Mise à jour le 11/02/2024

## 1. Certification Visée

- **Nom** : BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- **Niveau** : Niveau 5 (Bac+2)
- **Code RNCP** : 38362
- **Date de publication de la fiche** : 11 décembre 2023
- **Date de début des parcours certifiants** : 1er janvier 2024
- **Date d'échéance de l'enregistrement** : 31 décembre 2028
- **Code ROME** : D1506 - Management/responsable de rayon, secteur marchand
  - **D1401** - Assistanat commercial
  - D1501 - Animation de vente
  - D1506 - Management/responsable de rayon, secteur marchand
  - M1704 - Management relation clientèle
  - M1705 - Marketing
- **Certificateurs** :
  - Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse
  - Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
  - Ministère de l'Intérieur et des Outre-Mer

## 2. Blocs de Compétences à Valider

- **BC01 - Développement de la relation client et vente conseil**
  - Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
  - Vendre
  - Réaliser et exploiter des études collectives
  - Assurer la veille informationnelle
- **BC02 - Animation et dynamisation de l'offre commerciale**
  - Concevoir et mettre en place la communication commerciale
  - Évaluer l'action commerciale
  - Organiser l'espace commercial
  - Développer les performances de l'espace commercial
- **BC03 - Gestion opérationnelle**
  - Prévoir et budgétiser l'activité
  - Gérer les opérations courantes

- Analyser les performances
- **BC04 - Management de l'équipe commerciale**
  - Animer l'équipe commerciale
  - Recruter des collaborateurs
  - Organiser le travail de l'équipe commerciale
  - Évaluer les performances de l'équipe commerciale<sup>1</sup>.

### 3. Taux d'Obtention de la Certification

- **Taux d'obtention** : Non spécifié dans les données disponibles.

### 4. Types d'Emplois Accessibles

les diplômés peuvent accéder à des postes tels que conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, ou second de rayon. Avec de l'expérience, ils peuvent évoluer vers des rôles comme chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, ou responsable de département<sup>2</sup>

### 5. Taux d'Insertion

- **Taux d'insertion dans le métier** : 50 % en 2023.
- **Taux d'insertion global dans l'emploi** : 50 % en 2023.

### 6. Liens avec d'Autres Certifications

- **Correspondances partielles** : BTS Management des unités commerciales<sup>2</sup>.

### 7. Suite Possible du Parcours

- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Master 1 en économie-gestion ou MIAGE
- Licence en sciences de gestion
- Bachelor
- Responsable de développement commerciale option banque-assurance
- Responsable de la distribution<sup>2</sup>.

### 8. Sources

- France compétences. (2023). *BTS Management Commercial Opérationnel (RNCP38362)*. Récupéré le 12 juin 2025, de [France compétences](#) <sup>34156</sup>.